



partageons les connaissances au profit des communautés rurales
sharing knowledge, improving rural livelihoods

PROGRAMME DE RADIO RURALE

No 05/2

**CULTURES A HAUTE
VALEUR COMMERCIALE**



Le CTA est financé par
l'Union Européenne

Le Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA) a été créé en 1983 dans le cadre de la Convention de Lomé entre les États du Groupe ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) et les pays membres de l'Union européenne. Depuis 2000, le CTA exerce ses activités dans le cadre de l'Accord de Cotonou ACP-CE.

Le CTA a pour mission de développer et de fournir des services qui améliorent l'accès des pays ACP à l'information pour le développement agricole et rural, et de renforcer les capacités de ces pays à produire, acquérir, échanger et exploiter l'information dans ce domaine.

La Radio rurale

La radio demeure, malgré l'essor des nouvelles technologies de l'information, l'un des outils de communication parmi les plus importants dans les communautés rurales ACP.

Le CTA a commencé à soutenir la radio rurale en 1991. Depuis, chaque année, une série de packs de radio rurale (PRR) est produite. Chaque pack concerne un sujet spécifique, du stockage des récoltes aux petits ruminants en passant par le manioc et la fertilité des sols. Le choix des sujets dépend des suggestions de nos partenaires ACP. 51 packs sont disponibles. Chaque pack comprend du matériel radio sur le sujet concerné, des interviews sur cassette ou CD, une transcription des interviews et un dossier d'introduction pour le présentateur, des documents complémentaires et un questionnaire pour les utilisateurs afin de recueillir leur commentaires.

Vous pouvez trouver la plupart des packs sur le site web des PRR,
<http://ruralradio.cta.int/>.

CTA
Postbus 380
6700 AJ Wageningen
Pays-Bas

Site Web : www.cta.int



partageons les connaissances au profit des communautés rurales
sharing knowledge, improving rural livelihoods

PROGRAMME DE RADIO RURALE

No 05/2

CULTURES A HAUTE VALEUR COMMERCIALE

CTA Centre technique de coopération agricole et rurale
Postbus 380, 6700 A J Wageningen, Pays Bas
Tél (31) (0) 317 467100 Fax (31) (0) 417 467067
<http://www.cta.int>

produit pour le CTA par WRENmedia
Fressingfield, Eye, Suffolk, IP21 5SA, UK.
www.wrenmedia.co.uk

CTA

Programme de radio rurale

2005/2

CULTURES A HAUTE VALEUR COMMERCIALE

FICHE TECHNIQUE

Introduction

Il s'agit de cultures qui ne constituent pas les cultures vivrières ou de rente, ordinaires, du paysan moyen mais qui peuvent lui rapporter un bon rendement car elles sont hautement spécialisées et il existe pour celles ci un marché spécifique. Elles peuvent aussi offrir une solution de rechange aux exportations de produits de base dont les cours sont en baisse. Ces cultures peuvent être cultivées pour l'exportation avec l'aide d'une organisation qui a une antenne à l'étranger ou simplement il s'agira d'un paysan ou d'un entrepreneur qui a trouvé un « créneau » que personne d'autre n'avait trouvé avant ou dont peu de personnes s'occupent.

Ces cultures sont très nombreuses et couvrent des domaines très variés. On peut citer les fleurs, soit pour la vente de fleurs coupées soit pour l'industrie des parfums, les plantes utilisées dans l'industrie cosmétique comme le karité par exemple, les épices et aromates en tout genre, les légumes et fruits qui peuvent être exportés vers l'Europe hors saison comme le haricot vert ou les fraises, certains produits forestiers non ligneux comme les plantes comestibles (feuilles, écorces, sève, fruits, champignons), le miel et même certaines parties d'animaux, utilisées pour l'ornementation et la médecine traditionnelle ou encore les huiles essentielles pour l'industrie alimentaire ou pour l'industrie de la parfumerie.

Le Karité

Poussant exclusivement en Afrique, le karité (*Vitellaria paradoxa*) dont les amandes fournissent de l'huile et du beurre, offre de grosses potentialités à l'exportation. Surtout depuis que l'Union européenne a autorisé les industriels à incorporer 5 % de graisse végétale dont le beurre de karité dans le chocolat à la place du beurre de cacao. Mais pour bon nombre d'intermédiaires, c'est le secteur cosmétique à l'exportation (vers l'Amérique du nord et le Japon, surtout) qui est le plus dynamique. Beurre, savon, pommade, lait de toilette, shampoing, baume pour le corps, autant de produits naturels, issus de l'amande de l'arbre à karité. Ses qualités diététiques font aussi du karité un des produits de niche les plus porteurs en Occident.

L'arbre peut atteindre jusqu'à 20 m de hauteur mais n'entre en production qu'au bout de 50 à 80 ans. Il peut vivre jusqu'à 1 siècle et demi. Le rendement par arbre est de 15 à 20 kg de fruits par année. Au Mali, 85 000 t sont récoltées en moyenne par an dont près de 15 000 t exportées chaque année. Au Burkina (production de 70 000 t/an), le karité se place au 3ème rang des produits d'exportation.

Malgré ses atouts, le karité souffre d'un manque d'intérêt de la part des gouvernements africains et sa non-inscription aux normes FAO freine son expansion. Essentiellement affaire de femmes jusqu'à présent, le karité était surtout transformé artisanalement dans les 16 pays africains producteurs ce qui n'excluait pas les contrôles de qualité sur l'acidité (inférieur ou égal à 6 %), l'humidité (0,5 %), l'impureté (0,5 %) Mais ces mesures ne satisfont pas les experts depuis que le karité fait une carrière internationale. Comme eux, les industriels demandent des normes plus fiables.

Le Bissap

Le Bissap est en fait le mot wolof pour l'Oseille de Guinée, carcadet ou roselle ou encore Hibiscus Sabdariffa de son nom latin. C'est un arbuste de la famille des Malvacées qui est cultivée à travers le Sahel (Sénégal, Soudan, Mali...) en Egypte ainsi qu'en Afrique centrale (Cameroun, Congo, Gabon...). On rencontre deux variétés botaniques différentes par la couleur de leurs fibres : une variété rouge et une variété verte ou blanche. Cette dernière variété est surtout cultivée pour ses feuilles utilisées comme épinards acides. Riche en vitamines C, le Bissap est bu en infusion et est réputé faciliter la digestion et faire baisser la tension artérielle. Bien que son utilisation en tant que boisson soit son usage le plus répandu aujourd'hui, l'Hibiscus sabdariffa sert aussi de colorant alimentaire se substituant aux colorants chimiques en perte de vitesse à cause de considérations biologiques. A cette fin, le marché européen importe environ 3000 tonnes de calices d'hibiscus séchés par an.

Tolérant à la chaleur, le Bissap peut produire toute l'année. Mais dans bon nombre de pays du Sahel il était, jusqu'à ces dernières années, une culture marginale puisque planté en bordure des champs pour la délimitation des parcelles. Au Sénégal, la période optimale de production de calices est la saison des pluies et pour des zones de production situées au sud de l'isohyète de quatre cent (400) mm d'eau. Les cultures de contre-saison étant réservées à la production de jeunes feuilles dont le cycle de culture ne dépasse pas 45 jours et la plante entière est récoltée pour la commercialisation.

Au Sénégal, le marché intérieur local reste mal connu. On constate cependant que dans le pays les vendeurs de jus de Bissap sont partout présents : dans les marchés et les gares, à l'entrée des stades des écoles et des usines. Les prix défient toute concurrence. Un sachet glacé (30 à 50 cl) coûte entre 25 et 50 F cfa, une bouteille de 1 Litre entre 1000 et 1500 F cfa. On constate le même phénomène partout en Afrique de l'Ouest : Burkina Faso, Mali, Mauritanie, Bénin, Niger, Côte d'Ivoire, etc. Ce marché local reste essentiellement dominé par les commerçants du secteur "informel". Appelés "bana-bana", ces commerçants grossistes parcourent les zones de productions pour collecter les calices rouges de bissap. Tout comme pour le marché intérieur, les exportations sont aussi mal connues. Les chiffres de la douane sont de l'ordre de 59 T de calices séchés la moyenne de ces cinq dernières années. Les exportations se font essentiellement vers l'Europe notamment en France et en République d'Allemagne. Ce dernier pays constitue 80 % du marché européen qui est de l'ordre de 3000 T de calices. Le marché Nord américain est encore à explorer. La filière des exportations reste mal connue du fait aussi des bana-bana qui travaillent dans l'informel. Ces derniers réalisent en effet des exportations ponctuelles, des "opérations" comme ils

disent, en direction de l'Europe, et parfois des Etats-Unis. Certains, ayant pignon sur rue au Port de Dakar, vendent "en vrac" à des équipages marins en provenance de la fédération de Russie, la Pologne, la Roumanie et l'Ukraine.

Les fleurs coupées

En 1980, le marché des importations mondiales de fleurs coupées s'élevait à US\$ 850 millions ; en 2002, il s'était presque multiplié par cinq pour atteindre US\$ 4 milliards. En 1980, les pays en développement détenaient moins de 10% de ce marché ; en 2002, leur part de marché s'élevait à plus de 30%.

Ce marché donc potentiellement très lucratif n'est cependant pas un marché facile car il est très réglementé et doit répondre à des normes de qualité très sévères comme par exemple d'être libres des dégâts provoqués par des parasites d'origine animale ou végétale, exemptes de matières étrangères visibles et affectant l'aspect du produit, exemptes de meurtrissures, exemptes de défauts de végétation, les tiges doivent être, selon l'espèce et la variété (cultivar), rigides et suffisamment fortes pour porter la ou les fleurs. Les produits doivent être emballés de façon à assurer leur protection. Les matériaux et notamment les papiers utilisés à l'intérieur du colis doivent être neufs, propres et de matière telle qu'ils ne puissent causer aux produits d'altérations externes ou internes.

Les Champignons

Les espèces de champignons répandues sur le marché mondial, peuvent être cultivées facilement. Il existe quatre techniques de culture :

La culture en meules : C'est la technique ancienne. Le compost est rentré dans la carrière, puis étalé sur le sol. L'ensemencement se fait en pincées, sur 2 rangs disposés en quinconce tous les 20 cm, sur 5 cm de profondeur. Les meules peuvent être simples, doubles ou triples, mais sont toujours séparées par un sentier pour le passage. Elles sont toujours placées dans le sens de la ventilation. Les inconvénients de cette technique sont le besoin d'une très grande place, la difficulté de désinfection en fin de cycle. Ici il n'y a pas de fermentation dirigée contrôlée, mais une auto-fermentation qui achève la décomposition.

La culture en caisses : C'est la technique moderne. La semence est mélangée à la masse du compost et non plus enfoncée dans la masse. On utilise de grandes caisses en bois de 2m x 1,20m x 0,33m, qui seront superposées les unes sur les autres, par 3 ou 4.

La culture en sacs : Ce sont des sacs en polyéthylène, dans lesquels on met le compost après pasteurisation. Ainsi, les caisses sont libres pour éventuellement préparer un nouveau cycle. L'inconvénient majeur de cette technique est l'absence d'automatisation. Par contre, la désinfection en fin de cycle est plus facile qu'avec les autres techniques.

La culture dans de nouveaux contenants de grande taille : Ce sont de grandes caisses métalliques. La technique est la même que pour la culture en caisses de bois.

Les huiles essentielles

La composition des huiles essentielles est très complexe. Terpènes, aldéhydes, cétones, phénol, lactones, esters, sont des composants que l'on retrouve dans les huiles essentielles. Très volatiles, les huiles essentielles ne rancissent pas, sont solubles dans l'huile et dans l'alcool, mais pas dans l'eau.

Il existe plusieurs méthodes d'extraction des huiles essentielles. Le procédé le plus courant est la distillation à la vapeur d'eau. Trois cuves sont reliées entre elles par de minces tubes. La première cuve reçoit de l'eau et la seconde les plantes. L'eau est doucement chauffée et la vapeur passe dans la cuve contenant les plantes. La vapeur circule à travers les plantes et se charge des principes actifs. Puis elle s'échappe par un long tuyau fin en forme de serpentin qui baigne dans un récipient d'eau froide. La vapeur, ainsi refroidie, se condense en gouttelettes et arrive dans la troisième cuve : l'essencier. Les Huiles Essentielles étant plus légères que l'eau, il suffit de les récupérer en surface, tandis que l'eau qui se trouve en dessous sera utilisée pour créer des eaux florales et des hydrolats.

Les huiles essentielles s'utilisent soit en inhalation, stimulant les centres olfactifs et répercutant ces effets sur le psychique et le physique, soit en compresse ou en friction. Il existe des pommades odorantes, très justement dosées, permettant une application aisée du produit. On trouve des huiles de massage, des bains parfumés et toutes sortes de présentation de produits aromatiques bénéfiques. Une bonne huile est forcément un peu chère. Le producteur doit renoncer aux pesticides, herbicides et aux engrais pour obtenir un produit vraiment pur, d'où regain de travail, d'attention et rendement moindre. Mais il offre ainsi la garantie d'un produit 100% naturel. Les Huiles essentielles ont un extraordinaire pouvoir de pénétration. En appliquant le produit sur la peau, il suffit de quelques heures pour en retrouver des traces dans les urines. Entre-temps, les principes de la plante auront pénétré les tissus par voie sanguine.

Les aromates et les épices

Elles sont immensément nombreuses : Angélique, cardamome, camomille, camphrier, citronnelle, mélisse, menthe, safran etc... Mais une épice de bon rendement est le poivre. Pour se développer convenablement le poivrier a besoin d'un sol bien drainé, faiblement acide, humide et des précipitations comprises entre 1800mm et 2500mm par an, réparties de manière uniforme tout au long de l'année. Le poivrier tolère des températures comprises entre 20°C et 40°C mais pas l'ensoleillement direct. On le trouve généralement à des altitudes assez basses (moins de 1200m) et dans des climats chauds qui ne présentent pas de phénomènes trop marqués (vents violents, sécheresse, pluies violentes).

Encore aujourd'hui, le séchage solaire est la principale voie de traitement des baies pour obtenir du poivre noir. Bien que le procédé soit très simple (les baies sont déposées au soleil et retournées régulièrement), plusieurs facteurs peuvent affecter la qualité finale du produit. Le premier d'entre eux est le degré de maturité du fruit au moment de la récolte. Pour cela, il existe deux écoles. La première préconise le ramassage des baies au moment où celles-ci commencent à rougir. Pour les autres producteurs, il est préférable de retarder un peu la récolte et d'attendre que les fruits soient plus mûrs. Il est important une fois la récolte effectuée, de nettoyer les baies

afin que celles-ci soient débarrassées de la poussière, des pierres et autres corps étrangers qui peuvent s'y trouver. Pour cela, on tamise tout d'abord les baies, puis on les nettoie à l'eau et on les égoutte plusieurs fois.

Les techniques de séchage, à l'instar de la récolte, varient d'un pays à l'autre. Traditionnellement, le séchage des baies se déroule sur une semaine et est réalisé sur de petits tapis de bambou ou sur des sols en béton réservés exclusivement à cet usage. Dans certains pays les baies sont détachées des branches avant le séchage à la main ou par piétinement alors que dans d'autres, l'ensemble de la branche est mis à sécher sans traitement préalable. Le fruit doit en outre être retourné régulièrement. De ce facteur dépend la qualité finale du produit et surtout son aspect (présence de moisissures et non uniformité de la coloration entraînant une décote sur le marché international qui peut parfois aller jusqu'à la moitié de la valeur de l'envoi). Cette opération est en principe réalisée par ratissage. Le poivre noir fini se présente sous la forme de grains ronds flétris de couleur foncée dont le taux d'humidité doit être inférieur à 10% et dont les qualités organoleptiques sont particulières, notamment du fait de son taux élevé en pipérine qui lui donne son caractère brûlant.

Il existe une autre méthode, plus rarement employée, qui consiste à mettre les baies de poivre à tremper dans de l'eau bouillante pendant une dizaine de minutes puis de les déposer au soleil. Cette technique permet de noircir les baies plus rapidement et d'accélérer le séchage en améliorant simultanément l'uniformité de celui-ci.

Les fraises

Faute de documents statistiques disponibles, il est difficile de mesurer avec précision l'évolution des cultures de fruits et légumes dans les pays africains mais c'est au début des années 80 qu'a commencé leur réel développement. Il est toutefois indéniable que l'exploitation de certains produits est en forte augmentation : haricots verts tout d'abord, mais aussi tomates, oignons, fraises, épinards, mangues... La tomate et les fraises demeurent les premières productions maraîchères mais leur développement se heurte à des contraintes de conditionnement, de stockage et de transport. Seuls le haricot vert et la mangue sont exportés vers l'Union européenne.

Le maraîchage est pratiqué dans de grands périmètres mais aussi dans de petits potagers individuels. Leur exploitation génère des revenus additionnels aux agriculteurs qui ont des effets positifs sur la balance commerciale. C'est pour ces deux raisons que la filière fruits et légumes bénéficie dans de nombreux pays notamment au Burkina, de l'attention et du concours des bailleurs de fonds.

CTA

Programme de radio rurale - 2005/2

Le karité : un énorme potentiel qui mérite d'être mieux exploité.	6'26
Le jus de Bissap : l'amélioration des techniques de fabrication permettra l'ouverture des marchés européens.	4'28
Les fleurs coupées : un marché en pleine expansion mais qui nécessite un investissement initial important.	5'53
Les champignons : une culture facile et bon marché, à laquelle il faut trouver de nouveaux débouchés.	5'01
Les huiles essentielles : pour la parfumerie et la cosmétique mais aussi à usage médicinal.	6'28
Parmi les épices et les aromates, cultures toujours très recherchées, le poivre rapporte gros et pendant longtemps.	6'00
Les fraises qui ne sont pas originaires des terres africaines sont de plus en plus prisée des consommateurs aisés.	3'05

CULTURES A HAUTE VALEUR COMMERCIALE

Le Karité

CHAPEAU

L'arbre de karité, un arbre qu'on trouve dans les savanes arborées semi-arides du Sahel Ouest-africain, pousse à l'état sauvage sans pesticides ni fertilisants. Son fruit, l'amande de karité, blanchâtre et très grasse est débarrassé de sa coque, réduite en pâte par pilonnage puis plongée dans des marmites d'eau bouillante. Une fois refroidie, la graisse surnage et la pâte huileuse recueillie, est malaxée pour donner le beurre de karité. C'est un travail très pénible effectuée en quasi-totalité par les femmes. Le beurre de karité est utilisé depuis des millénaires pour faire la cuisine mais aussi en médecine traditionnelle et est de plus en plus recherché en Europe par l'industrie cosmétique et a donc une haute valeur commerciale. Pourtant les pays producteurs n'en profitent pas vraiment comme en témoigne ce reportage de Filifing Diakité au Mali, premier producteur au monde.

DURÉE DE LA BANDE : 6'26

Studio *En matière de karité, le Mali dispose du plus gros potentiel productif puisque c'est dans ce pays que poussent les deux tiers des arbres de karité au monde. Malgré ce potentiel extraordinaire, le Mali n'a pas encore de véritable politique nationale d'exploitation du karité et ce sont des compagnies privées, souvent étrangères, qui font la loi dans la filière. Pour Oumar Coulibaly, directeur du PAFEK, Projet d'Appui aux Femmes dans l'Exploitation du Karité, projet créé en 2004, il faut absolument changer cette situation.*

Coulibaly En réalité, les potentialités au Mali sont assez énormes parce qu'en tous cas dans la sous-région, tout se passe comme si le Mali, du point de vue potentiel de karité, tant en espèces qu'en termes de production, le Mali apparaît comme étant le premier pays mais malheureusement aujourd'hui la filière n'est pas du tout organisée. Je dirais que la filière est laissée pour compte. Certes il y a des actions isolées mais ça ne va vraiment pas loin donc la filière karité aujourd'hui, pour que ça puisse vraiment prendre une dimension qui puisse donc profiter à l'ensemble du pays, c'est qu'il faut qu'il s'inscrive dans une politique de développement vraiment au niveau du Ministère de l'agriculture. Cela est vraiment fondamental. Il faut que les décideurs s'impliquent. Aujourd'hui je vais jusqu'à dire qu'on arrive en tous cas à travailler en tous cas la filière karité comme vraiment la filière coton aujourd'hui en ce sens que, d'abord on parle de commercialisation. Aujourd'hui c'est vrai il y a un marché, le marché est là, au plan de l'exportation et même à l'interne, j'avoue que le marché est là mais pour moi, vous conviendrez avec moi que de plus en plus avec la possibilité donc d'introduire un peu le beurre de karité dans la consommation du chocolat, ça a donné quand même un certain essor à cette activité et ce n'est vraiment pas la seule opportunité d'exportation, ça rentre, au-delà de l'industrie chocolatière, ça rentre aussi donc dans l'industrie

pharmaceutique et ça rentre aussi dans la cosmétique. Pour moi ça c'est vraiment des potentiels, c'est vraiment des grands potentiels mais la seule et la bonne façon en tous cas d'exploiter à hauteur de souhait ce potentiel, c'est qu'il faut que vraiment on puisse arriver aujourd'hui à produire un beurre de qualité, un beurre qui puisse répondre en tous cas à des normes.

Studio *En effet la plus grosse partie du beurre de karité produit au Mali est produite de façon artisanale, pour la consommation locale des ménagères qui préparent avec. Ce beurre manque donc de pureté et a une odeur très caractéristique, inacceptable en cosmétique par exemple. Le projet PAFEK s'emploie donc à former des femmes dans la production de beurre amélioré comme l'explique Mariam Fofana, chargée de la formation au projet PAFEK*

Fofana Il a un premier problème auquel le beurre malien est confronté : Les femmes généralement transforment cette ressource selon les techniques traditionnelles que leur ont légué leurs grands-parents et ces techniques consistent à enfouir les noix dans le sol pendant des mois parce que l'exploitation ou la transformation du beurre se fait généralement pendant la période hivernale et comme les femmes n'ont pas le temps de le transformer, elles vont au champ donc elles enfouissent et après l'hivernage, elles viennent traiter et c'est pourquoi la qualité du beurre n'est pas bonne et donc le gros problème que nous nous essayons de résoudre, c'est les amener à changer de technique, à faire une technique améliorée qui ne permet plus de mettre sous sol et qui permet de faire du bon beurre pour qu'elles puissent avoir un bon marché et un bon produit et un bon prix.

Filifing *Alors quelles dispositions avez vous prises pour cela ?*

Fofana Donc pour cela, nous avons axé l'une de nos principales activités, notamment l'un des axes du projet sur le renforcement des capacités et dans le cadre du renforcement des capacités, il y a plusieurs activités qui rentrent dans ce cadre là mais l'une des capacités principales, c'est comment ramasser le beurre, enfin, comment ramasser les noix, c'est à dire les techniques de collecte de la noix, les techniques de conservation de la noix, les techniques d'extraction de la noix et les techniques même de commercialisation du beurre qui est extrait. Donc il y a plusieurs modules qui sont là. Il y a également d'autres modules sur la gestion des équipements parce qu'on leur a octroyé certains équipements donc comment gérer ces équipements. On leur a octroyé également des fonds et il y aura également des formations sur la gestion des fonds. Donc toutes les techniques que nous allons dispenser vont être reprises à grande échelle au niveau de ce centre au niveau de ce centre avec des équipements qui sont des équipements en tous cas améliorés et qui permettront à la femme de venir exploiter parce que le karité ce n'est pas donné toutes les années donc les années où la production est bonne, on peut transformer les amandes comme ça, les transformer sans les extraire, on garde et ça peut se conserver

pendant trois ans. Et maintenant quand il n'y a pas de noix sur l'arbre, en ce moment, on produit à grande échelle et on vend. Et à ce moment ça se trouve que peut être, il n'y pas beaucoup de beurre mais nous, nous avons les noix séchées, conservées qui peuvent se conserver pendant plus de deux trois ans et à ce moment là a chaque fois que la demande est là, automatiquement on transforme, surtout avec le centre qui va se créer.

Filifing

Alors il y a la commercialisation surtout au plan international : comme ça, ça se vendrait beaucoup plus cher. Donc est ce que vous vous attaquez à ce volet ou bien comment vous allez organiser les femmes pour affronter le marché international.

Fofana

Effectivement, ça c'était un aspect très important parce qu'il ne s'agit pas seulement de former les femmes pour produire, si elles ont toutes les technicités nécessaires pour produire mais elles ont le beurre entre les bras, donc il faut trouver une stratégie de commercialisation. C'est pour cette raison, on va leur apprendre les techniques de qualité c'est à dire la démarche qualité pour que quand on vient au niveau marché international, que le produit réponde à toutes les normes, qu'il y ait une norme de traçabilité même autour du produit au niveau de production de toute la chaîne, pour qu'elles puissent profiter de leur sueur, pour que de l'autre coté le beurre puisse mieux se vendre et qu'elles puissent avoir un bon prix.

CULTURES A HAUTE VALEUR COMMERCIALE

Le Bissap

CHAPEAU

Certains l'appellent le vin sénégalais. Il s'agit du jus d'hibiscus, plus communément appelé jus de Bissap. Le Bissap est en fait le mot wolof pour l'Oseille de Guinée, le Carcadet ou la Roselle ou encore l'Hibiscus Sabdariffa de son nom latin. Riche en vitamines C, le Bissap est bu en infusion et est réputé faciliter la digestion et faire baisser la tension artérielle. Le CIRAD, le Centre International de Recherches Agronomiques pour le Développement s'intéresse au Bissap pour le valoriser : en effet selon les chercheurs de Montpellier, une amélioration des techniques de fabrication pourrait développer le marché existant, et notamment vers l'Europe. Max Reynes est chef de recherches au CIRAD, spécialiste des produits extraits des fruits : il répond aux questions de Laurence Lalanne.

DURÉE DE LA BANDE : 4'28

Raynes

Le Bissap nous intéresse depuis très longtemps et nous avons des coopérations assez intenses avec, entre autres, l'ITA de Dakar et là ça aide vraiment les gens qui sont des cueilleurs, qui sont des petits producteurs donc on est sûr qu'à terme, ils vont gagner de l'argent pour pouvoir améliorer leurs conditions de vie. Le Bissap est intéressant parce qu'il est rouge : Les européens et les consommateurs en général, adorent les boissons rouges. Dans les jus de fruits, il faut que ce soit rouge et plus c'est rouge, plus on est sûr que la boisson se vendra. Donc c'est vrai que le CIRAD est toujours à la recherche de développement de ces produits parce qu'on sait que le marché est demandeur. Donc le Bissap fait partie de ça. Donc le Bissap c'est très facile à faire, c'est une infusion, on met de l'eau et des fleurs de Bissap ou d'oseille de Guinée ou de Carcadet, selon les endroits et on fait une boisson, une boisson qui est amère avec une couleur rouge. Or les problèmes que nous rencontrons, c'est qu'il y a des différences de variété, des différences qui sont dues aux périodes de récolte et donc là nous travaillons avec nos collègues pour voir un petit peu quelles sont les meilleures variétés à mettre sur le marché, à développer disons, mais aussi aux techniques, parce qu'il est bien évident qu'en Europe, il n'est pas question par exemple d'importer de l'eau infusée donc il faut travailler sur la concentration et la stabilisation c'est à dire que cette boisson qu'on va faire localement, je dis bien localement, eh bien il faut qu'elle puisse répondre aux normes internationales de sécurité des aliments c'est à dire qu'il faut qu'elle soit stabilisée, pasteurisée, appertisée comme on dit et aussi il faut qu'elle soit concentrée c'est à dire qu'il est pas pensable de transporter de l'eau du Sénégal, même si l'eau du Sénégal est très bonne, et ça c'est sûr, on va pas la transporter en Europe, donc il faut la concentrer. Alors très souvent les techniques de concentration détruisent en partie les arômes et la couleur. D'où on développe des techniques, des procédés avec nos collègues locaux qui permettent d'avoir du concentré c'est à dire comme de la confiture un

petit peu, qui va être re-dilué après au niveau des conditionnements finaux, c'est à dire quand vous allez boire une bouteille de jus à Paris, ce sera du jus qui sera fait à partir de l'eau de Paris mais avec du concentré qui arrivera de Dakar, voilà.

Lalanne *Bon, alors ces concentrés là c'est déjà commercialisé depuis longtemps ?*

Raynes Non, le marché n'est pas très important jusqu'à présent. C'est un marché, une niche en pleine expansion. Nous avons des demandes d'industriels qui nous disent « Donnez-nous des concentrés de carcadet, hein, ou de Bissap donc on a pris contact avec nos collègues de Dakar pour avoir des échantillons, pour faire des premières formulations parce que l'industrie de la boisson en France cherche vraiment ce produit là, il n'y en a pas assez, il n'y a pas assez de produits sur le marché. Donc là c'est très encourageant pour nos collègues du Sud parce que là c'est quand même de l'argent à faire ...

Lalanne *Il y a une demande ...*

Raynes Il y a une forte demande, sous réserve toujours de garantir une boisson sans contaminant, dangereux pour l'homme, sans contaminant chimique bien sûr ...ça c'est un gros problème, il faut être sûr qu'il n'y ait pas eu de produits toxiques et bien sûr que ce soit de qualité constante, toute l'année, hein ça c'est un gros problème, il faut qu'il y ait le même goût, la même couleur parce que quand vous êtes Danone, quand vous êtes X,Y,Z, il faut que le consommateur retrouve le même goût toute l'année. Voilà, ça fait partie justement de nos rôles d'intermédiaire, de recherche, de mettre au point ces techniques qui permettent de limiter les destructions de ces qualités organoleptiques et olfactives aussi puisque il faut que ça sente bon et qu'il y ait de l'arôme.

Lalanne *En fait votre rôle ce n'est pas de découvrir quelque chose, c'est plus de l'améliorer ?*

Raynes Ah oui oui, nous n'avons aucun rôle de pionnier ni de découvreur, c'est plus un travail ...c'est un travail de scientifique d'abord c'est à dire que nous travaillons entre scientifiques, nous n'avons aucune action commerciale. Donc l'intérêt est de dire « Et bien écoutez, vous, vous avez les produits, nous on a d'autres connaissances et on se met ensemble pour voir si on peut aller plus loin. Donc le fait de dire scientifiquement que tel produit est intéressant, eh bien automatiquement il y a des publications internationales, automatiquement il y a des industriels qui vont dire « Tiens, c'est intéressant, est ce que je peux prendre contact » et dans ce cas, ce sont nos collègues locaux qui interviennent, nous on intervient plus.

Lalanne *Et on parle de quel volume actuel et potentiel ?*

Raynes

Ah on parle de plusieurs milliers de tonnes quand même, de jus hein ... donc il faut remonter ça parce que vous savez que les pétales séchés, ça fait pas beaucoup de poids hein, donc ça fait à mon avis plusieurs centaines de tonnes de pétales d'hibiscus... centaines de tonnes donc quand on pense que ... je ne sais pas ...quand on cueille les pétales, quand on ramasse quelques kilos par jour c'est beaucoup parce qu'il faut vraiment les récolter, les faire sécher donc là il y a du travail... quoi, je veux dire ... donc si on veut, on peut gagner de l'argent en faisant du Bissap et le Sénégal est déjà bien lancé dans ce domaine là.

CULTURES A HAUTE VALEUR COMMERCIALE

Les fleurs coupées

CHAPEAU

Une des cultures à plus haute valeur commerciale sont les fleurs, cultivées soit pour le marché local soit pour l'exportation. Il peut s'agir de fleurs exotiques ou de fleurs d'origine européenne mais arrivant sur le marché européen hors-saison, en faisant donc un produit particulièrement recherché. C'est un marché en pleine expansion mais qui, dû à la fragilité et au caractère hautement périssable du produit, a de grosses contraintes comme l'explique Kaptué Jules, directeur de « Florissima », une entreprise d'exportation de fleurs basée à Douala au Cameroun au micro de Blandine Kanga.

DURÉE DE LA BANDE : 5'53

- Kaptue** Florissima fait dans deux types de fleurs : il y a ce que nous appelons fleurs tropicales, diversifiées et fleurs coupées tempérées. Donc nous avons donc des glaïeuls, des roses, des lys et des œillets. A côté de la fleur coupée tempérée, nous faisons dans la fleur coupée tropicale diversifiée, rose de porcelaine, les éliconias divers et les autres gingerbéracées.
- Kanga** *Qui consomment les fleurs tropicales ?*
- Kaptue** Disons qu'au niveau de Douala, c'est un peu varié, nous avons des blancs qui en prennent un peu et nos sœurs noirs, elles s'y intéressent quand même un peu aussi. Et ces fleurs tropicales sont beaucoup plus utilisées pour les deuils, pour les décorations du mariage et même souvent pour agrémenter les bureaux, dans les services.
- Kanga** *Votre marché, il ne s'arrête pas à Douala au Cameroun, je suppose que vous avez un marché plus vaste que celui là ?*
- Kaptue** Disons que pour l'instant, on a un marché timide sur Rungis : nous avons donc un partenaire qui à la carte nous commande la fleur tropicale coupée avec du feuillage tropical. Et à côté de ce client de Rungis, on a aussi un marché un peu timide dans la sous région : Afrique centrale, plus précisément à Libreville. Pour ce qui est de la fleur coupée tempérée, la vente est beaucoup plus locale, donc Douala et Yaoundé.
- Kanga** *Est ce qu'on peut dire que votre secteur d'activité est un secteur porteur ?*
- Kaptue** Quand vous voyez au niveau du marché des fleurs, le nombre des petits revendeurs, de petits fleuristes qui sont au marché des fleurs, vous comprenez quand même, que le domaine des fleurs c'est un domaine porteur et quand vous voyez le nombre de producteurs même

dans le littoral actuellement, le nombre ne fait que s'accroître et si ça s'accroît ça veut dire que les gens trouvent quand même leur compte. Sinon ils ne se seraient pas lancés dans la culture des fleurs.

Kanga *Ok, Monsieur Kaptué, si un paysan se décide comme ça de se lancer dans le secteur, qu'est ce qu'il lui faut comme minimum ?*

Kaptue Ok je travaille sur un exemple, je prends le cas de la Rose de Porcelaine, on pourrait évaluer pour un hectare, prévoir à peu près 300 000 Fcfa, non compris l'acquisition du terrain, non compris les travaux de préparation du terrain parce qu'il faut savoir qu'il faut défricher, il faut désherber et ainsi de suite, dont 300 000 Fcfa c'est juste pour l'achat des boutures plus la trouhaison et le planting.

Kanga *Maintenant parlons des difficultés que vous rencontrez dans cette activité.*

Kaptue Disons que les difficultés se retrouvent à plusieurs niveaux, en commençant par la production, la production elle-même. Au niveau donc des fleurs tempérées, la première difficulté c'est l'acquisition des semences : toutes nos semences sont importées de la Hollande, donc ça nécessite donc des gros frais, beaucoup d'argent pour achat, transport, la douane et autour de ça c'est des fleurs pour la plupart qui ont une durée de vie limitée. Ce qui veut donc dire quoi ! Je prends par exemple le cas de glaïeuls, quand vous achetez une semence de glaïeuls dont la semence ressemble aux oignons, une semence égale une fleur. Donc si jamais vous ne réussissez pas à produire votre fleur, vous avez tout perdu. C'est le même cas pour les œillets. Les œillets cela a une durée de vie maximum de deux ans et après deux ans il faut renouveler, et les roses, bien suivies, avec un peu de chance, il faut compter entre sept et dix ans. C'est des fleurs assez fragiles, donc les maladies qui les attaquent, on ne trouve pas toujours sur place des bons produits, il faut souvent dans la plupart du temps, importer les produits phytosanitaires spécifiques, par exemple pour les rosiers, ils font automatiquement du mildiou, de l'iridium, surtout de l'iridium, donc ça c'est une difficulté, donc au niveau du traitement, on n'a pas toujours les produits spécifiques. Au niveau de la culture proprement dite, tant qu'on a de l'eau, on dit que l'eau c'est la vie, pour le faire, il faut disposer d'un point d'eau qui ne tarit pas. Donc l'eau pour nous est une grosse difficulté surtout avec les coupures SNEC. La facture d'eau c'est vrai qu'elle est élevée mais le plus gros problème, c'est les coupures d'eau et quand il y a coupure, la production ne suit pas.

Kanga *Quelles difficultés, quels problèmes vous avez, liés à l'exportation ?*

Kaptue Ok pour l'export, comme j'ai dit tantôt, on a un client sur Rungis et notre objectif, ce serait avoir deux, trois, quatre clients fidélisés sur l'Europe.

Kanga *Mais qu'est ce qui fait problème ? Pourquoi jusqu'aujourd'hui ce n'est qu'un client que vous avez ?*

Kaptue Ok, ce qui fait problème, je crois c'est la communication et participer aux différentes foires tout comme celle qui vient de se passer dernièrement à Angers, le salon du végétal, donc participer à ce genre de rencontre de meeting afin de rencontrer des partenaires qui peuvent mieux nous aider dans l'écoulement de nos produits. Mais l'essentiel n'est pas d'assister à des séminaires et trouver des partenaires, il faut être sûr qu'après avoir expédié sa marchandise, qu'on soit réglé dans les 90 jours. Mais qu'est ce que certains clients font ? Quand la marchandise arrive, ils vous téléphonent, vous envoient le fax pour dire que c'est arrivé abîmé, donc il va payer plutôt la moitié de la facture et là ça ne rentre pas dans ses frais. Il y a également d'autres clients qui viennent, ils vous demandent : « Envoyez-moi la marchandise tel jour » vous n'êtes pas sûr que vous serez réglé, vous n'êtes pas du tout sûr.

Kanga *Peut-on dire que malgré l'ensemble de ces difficultés donc nous avons fait le tour, ça vaut quand même la peine de mener une affaire dans le secteur ?*

Kaptue Je crois que la fleur nourrit son homme et va nourrir son homme.

CULTURES A HAUTE VALEUR COMMERCIALE

Les champignons

CHAPEAU

Depuis des temps immémoriaux, les paysans en Afrique comme ailleurs, mangent des champignons. Cependant les champignons, cueillis dans la nature, sont considérés comme un condiment de haute qualité et uniquement utilisés dans les festins. Mais beaucoup de variétés comestibles peuvent se cultiver sans grande difficulté et sans grand investissement initial : en effet les champignons se présentent en deux parties d'abord un appareil végétatif souterrain appelé mycélium et puis une partie visible constituée du pied, de l'anneau et du chapeau avec les lamelles sur lesquelles se trouvent les sacs de spores. La multiplication des champignons se fait par diffusion des spores ou par ensemencement d'un substrat avec du mycélium. La culture des Champignons est donc, potentiellement, une activité génératrice de revenus, en particulier pour les femmes. C'est en tous cas ce qu'estime Jean Claude Codjia, professeur à la faculté de sciences agronomiques de Calavi au Bénin et fondateur de l'ONG « CECODI » le Centre d' Economie et de Développement Intègre, une ONG qui s'occupe de promouvoir les ressources locales endogènes, notamment en matière d'alimentation. Il répond aux questions de Euloge Aidasso.

DURÉE DE LA BANDE : 5'01

Codjia

On s'intéresse de façon générale aux ressources endogènes mais plus précisément aux champignons. Bon, pourquoi le champignon ? Le champignon fait partie des ressources qui sont connues au Bénin et pour lesquelles les populations ont accumulé toute une expérience séculaire. C'est une ressource qui est consommée partout au Bénin mais qui malheureusement est en régression, dans la mesure où ces ressources poussent en forêt et les forêts sont en régression au Bénin en raison des actions qui sont liées à la destruction du milieu, qui sont liées à l'utilisation des pesticides. Mais il faut reconnaître également que le champignon est une ressource alimentaire de grande réputation, très connue en Asie, très peu valorisée en Afrique. Nous avons estimé que la valorisation du champignon permettrait non seulement de valoriser les connaissances qui existent déjà, mais aussi de créer un potentiel économique pour les populations rurales puisqu'en fait les champignons sont ramassés en milieu forestier mais il se fait que la technique de production est assez légère, c'est une technique qui peut s'implanter partout. Et par rapport à ça, nous avons estimé qu'il était bon que de valoriser cette ressource, en tenant compte donc des potentialités qui existent déjà et qui permettrait donc d'augmenter le savoir-faire, de renforcer le savoir-faire des communautés rurales. Voilà précisément ce qui nous a amené à choisir le champignon qui a un marché. Nous pensons que le marché du champignon est assez vaste à travers le monde.

Aidasso

Mais le marché assez vaste, est ce à dire que l'offre est supérieure... non la demande est plus forte que l'offre au Bénin ?

Codjia

Oui au niveau du Bénin, il faut reconnaître que la demande existe hein, elle est réelle, une étude de marché seulement dans deux villes du Bénin, Cotonou et Calavi, a montré que la demande annuelle était autour de 318 tonnes, voyez-vous ... Actuellement l'offre est à moins de 20 tonnes, pour tout le Bénin. Et quand vous faites une étude de marché à l'échelle nationale, vous allez vous situer autour de 3000 tonnes. Vous voyez donc la différence par rapport à la demande qui est autour de 3000 tonnes pour le Bénin, par rapport à une offre qui est autour de 20 tonnes, on comprend qu'effectivement il existe réellement des potentialités économiques qu'il faut saisir. Aujourd'hui on parle de chômage. Moi je dis toujours le chômage est une aberration : voilà un créneau qui est là, qui est porteur. CECODI fait suffisamment d'efforts pour promouvoir la commercialisation parce que ... bon ... le problème de notre agriculture, c'est souvent le manque de débouchés en matière de commercialisation. Nous, nous avons dit qu'il faudrait créer une dynamique commerciale en faisant de manière à reprendre la production sur les femmes et à remettre cette production sur le marché. Mais au même moment on doit pouvoir donner des capacités aux femmes ... Faudrait pas que les femmes soient complètement indépendantes parce que nous en tant que CECODI, on est une institution de recherche et de développement, on n'est pas une institution de commercialisation et par rapport à ça nous voulions que les femmes arrivent à avoir des capacités elles-mêmes de négociation, de mise sur le marché, de leurs produits. Donc nous essayons de négocier avec les distributeurs qui vont prendre la relève de CECODI, voyez-vous ? On ne voudrait pas que les femmes soient complètement dépendantes, il faudrait qu'elles-mêmes arrivent à s'activer, à s'organiser, pour rechercher le marché. C'est pourquoi nous avons dit sur trois fois, nous prenons deux fois, ce qui est déjà largement positif, et elles doivent se débrouiller une fois pour rechercher leurs propres marchés. Je pense que ceci devait pouvoir leur donner des capacités réelles ... Faudrait éviter que notre agriculture, que les producteurs soient complètement dépendants, il faut pouvoir que ces producteurs et productrices soient en mesure d'aller rechercher elles-mêmes le marché. Et nous, nous les aidons à le faire puisque nous faisons du marketing assez agressif pour leur permettre donc de créer le marché. Nous essayons donc de contacter des consommateurs, des distributeurs pour que ces consommateurs et distributeurs soient en contact avec les femmes. Je pense qu'à ce niveau, ce n'est pas un problème, c'est plutôt une action qui est bien réfléchie et qui nous permettra, à terme, de développer la filière.

Aidasso

Vous arrivez à les soutenir sur le plan technique en leur donnant la semence ?

Codjia

Disons que par rapport à ça, nous avons fait beaucoup puisque les semences ... nous avons un laboratoire de microbiologie où nous produisons les semences, ces semences sont mises à la disposition des femmes et nous avons même beaucoup fait parce que nous

subventionnions et nous continuons à subventionner ces semences pour amener les femmes effectivement à avoir des facilités pour développer l'activité. Donc les semences sont produites ici et sont mises à disposition à crédit. Vous voyez, nous mettons les semences à crédit aux femmes. Même les substrats, le matériel qui permet donc de produire ... notamment les raves de palmiers à huile, nous les achetons, au niveau des usines, notamment de l'usine de Nimbi et nous mettons cela également, sous forme de crédit aux femmes. Donc je pense que nous essayons donc de faire ce qui est possible et ce qui est de notre ressort, ce qu'on peut faire réellement mais nous estimons que les femmes elles-mêmes doivent faire des efforts.

CULTURES A HAUTE VALEUR COMMERCIALE

Les huiles essentielles

CHAPEAU

Parmi les cultures a haute valeur commerciale, les plus recherchées sont les huiles essentielles. Les huiles essentielles ne contiennent pas de corps gras comme les huiles végétales obtenues par pression. L'huile essentielle est une sécrétion naturelle élaborée par le végétal et contenue dans les cellules de la plante, soit dans le calice, la tige, l'écorce ou tout autre partie de la plante et qui est extraite par la distillation de la plante en alambic. Selon l'huile désirée, on prendra tout ou partie d'une plante spécifique pour en extraire la quintessence, afin de la capturer à des fins médicales ou pour la parfumerie ou la cosmétique. Kounaso Thérèse fait cette activité depuis huit ans et en parle au micro de Euloge Aidasso.

DURÉE DE LA BANDE : 6'28

Kounasso Bon, ça m'a plu parce que j'aime le parfum, tout ce qui est bonne odeur, j'aime ça, j'aime les fleurs, j'aime les plantes et surtout l'agriculture parce que ça donne du travail aux agriculteurs, aux paysans : je donne un peu d'argent, les paysans plantent et je leur achète les plantes et je fais mes essences.

Aidasso *L'essence que vous extrayez des plantes et consort, vous vendez cela ? Quelle utilisation en faites-vous ?*

Kounasso Je fais plusieurs variétés d'essence. Ces essences servent à faire du parfum dans un premier temps. Aussi ça peut servir à parfumer le yaourt, les biscuits, les bonbons ... bon que sais-je encore, même la nourriture parce que c'est naturel, c'est les plantes, ce n'est pas synthétique.

Aidasso *Quelles sont les plantes que vous utilisez ?*

Kounasso Les feuilles de citronnelle. Il y a deux variétés de citronnelle : Il y a notre citronnelle que nous buvons à la maison et il y a une autre variété qui vient de l'extérieur et que nous plantons. C'est un peu le genre de notre citronnelle que nous buvons mais les feuilles sont plus épaisses. Donc c'est ça l'essence de citronnelle, celle qui vient de l'extérieur, celle que les gens appellent souvent l'essence de citronnelle ici à Cotonou. Pas le synthétique parce que le Nigéria fait aussi le synthétique et les odeurs ne sont pas les mêmes : l'odeur du naturel et du synthétique ne sont pas les mêmes.

Aidasso *Vous dites que vous faites de l'extraction d'huiles essentielles qui entrent dans la parfumerie. Vous faites du parfum ou bien vous exportez ?*

- Kounasso** En ce moment j'exporte. Mais je suis en train de mettre ne place une petite usine de parfumerie et comme ça je n'aurais plus à exporter mes essences mais c'est plutôt les parfums que je vais exporter
- Aidasso** *Sinon, pour le moment vous exportez les essences ?*
- Kounasso** Oui.
- Aidasso** *Comment vous avez découvert cette activité ?*
- Kounasso** Bon j'ai lu dans les livres ! J'ai lu, j'ai un livre qui ne parle que de plantes ... de ce que font les plantes, de leurs vertus et tout ça là. Ça m'a donné l'idée de créer cette unité de production et c'est le CBDD qui m'avait aidé à mettre en place cette petite usine.
- Aidasso** *Quel est le risque que vous aviez pris ? Si vous devez parler de cette entreprise, quel est le risque initial que vous aviez pris ?*
- Kounasso** Bon... je fabrique les produits ...bon, au départ je fabriquais sans trouver de marché donc je fabrique pour le Bénin uniquement. Ensuite j'ai commencé par participer aux foires internationales dans tous les pays du monde entier, j'ai trouvé des marchés et de plus en plus je vais à l'extérieur, je découvre encore d'autres marchés jusqu'à ce que j'aie découvert encore le marché des essences mais dans l'Afrique, les marchés de l'Afrique, ce n'est pas tellement intéressant parce qu'il faut vendre à crédit obligatoirement.
- Aidasso** *Vous arrivez à vendre vos produits sur le plan international ?*
- Kounasso** Oui oui, je vends bien mes produits sur le plan international. Les produits cosmétiques comme les pommades à cheveux, enfin tout ce qui concerne la beauté de la femme, je les vends bien.
- Aidasso** *Et vous utilisez combien de personnes ?*
- Kounasso** J'ai au moins dix personnes à mon service.
- Aidasso** *Sans compter ceux qui produisent les plantes et fleurs ?*
- Kounasso** Non. Sans compter bien sûr ceux qui produisent les plantes et fleurs.
- Aidasso** *Et quel contrat vous lie avec ceux qui produisent les plantes et fleurs ?*
- Kounasso** Le contrat n'est pas autre chose que de leur fournir de l'argent. Ils plantent et je leur achète par kilo les plantes.
- Aidasso** *Ça coûte combien un kilo ?*
- Kounasso** 15 francs le kilo. Les feuilles de citronnelle, 15 francs. Ou les feuilles d'eucalyptus, bon je ne paye pas parce que je vais dans les forêts, je

vais prendre les feuilles d'eucalyptus pour extraire. Evidemment ces feuilles là ne donnent pas beaucoup d'essence mais le peu qu'elles donnent, je peux dire que je dépense pas pour les acheter. Et c'est les fleurs de citronnelle ou bien l'essence d'orange, même de citron, pour celles là je dépense parce qu'il faut acheter les oranges pourries pour pouvoir utiliser le zeste et tout ça.

Aidasso *Et en termes de revenus, est ce que vous arrivez à vous en tirer ?*

Kounasso Oui je me débrouille. On se débrouille au Bénin. On se débrouille toujours. (rires)

Aidasso *Est ce que l'activité est rentable ?*

Kounasso Ah moi je trouve que c'est plus ou moins rentable.

Aidasso *Mais ceux qui achètent, est ce qu'ils n'ont pas d'exigences particulières.*

Kounasso Non. Je leur offre ce qu'ils ont demandé. Mais la plupart du temps, dans la sous-région les gens ne réclament que l'essence de citronnelle, naturelle, pas le synthétique qui vient du Nigéria. Donc le naturel c'est à partir des plantes que nous faisons.

Aidasso *Mais dites nous, en plus de l'argent que vous gagnez, vous tirez un autre avantage particulier ?*

Kounasso Oui parce que les essences de citronnelle traitent aussi certaines maladies, eucalyptus, les essences d'orange, les essences de citron traitent beaucoup de maladies. Par exemple les essences d'orange traitent le cœur par exemple, oui, les maladies de cœur.

Aidasso *Ça veut dire que vous soignez encore des gens malades ?*

Kounasso ...des gens qui souffrent d'asthme, de sinusites, de tout ...simple ... et puis il y a beaucoup de choses.

Aidasso *Il y a des gens qui vous reconnaissent pour ça indépendamment de ce que vous faites ?*

Kounasso Ah oui oui oui. Pour se traiter, il y a des gens qui m'écrivent sur mon e mail pour se traiter, ils me parlent de leurs maladies et je leur dis à peu près ce qu'ils vont utiliser.

Aidasso *Donc en plus de spécialiste en extraction d'huiles essentielles, vous êtes aussi médecin traitant !*

Kounasso (Rires) Oh oh, je ne suis pas médecin mais bon... c'est à travers les bouquins que j'ai connu un peu les vertus de ces plantes là.

- Aidasso** *Mais au niveau étatique, est ce qu'il y a eu des structures d'accompagnement qui vous ont soutenu ?*
- Kounasso** Zéro. Il n'y a rien du tout. Le ministère de l'Industrie avait dit un temps qu'on allait me soutenir avec deux alambics. J'ai rempli tout un tas de documents et jusqu'aujourd'hui, nient ! C'est à dire qu'il faut avoir, il faut les connaître, il faut connaître les gens sur place, il faut avoir les bras longs comme on dit et comme moi je n'en ai pas au niveau du Ministère de l'Industrie, il y a personne pour me soutenir.
- Aidasso** *Jusque là ?*
- Kounasso** Jusque là, personne ne m'a soutenu. J'ai demandé mille et une fois. Personne ne m'a soutenu.
- Aidasso** *Ni de façon technique, ni financière ?*
- Kounasso** Rien du tout, rien du tout.

CULTURES A HAUTE VALEUR COMMERCIALE

Le poivre

CHAPEAU

Les épices sont parmi les cultures qui ont une très haute valeur commerciale car elles sont souvent rares et ne poussent pas forcément partout. Mais il y a aussi certaines qui ne sont pas rares mais qui ont des rendements très hauts pour une petite superficie de culture. C'est le cas du poivre par exemple qui constitue souvent une culture d'appoint très rentable comme l'explique Kengne Salomon, producteur camerounais de poivre au micro de Charles Nforgang.

DURÉE DE LA BANDE : 6'00

Kengne C'est une liane rampante, qui rampe et qui s'accroche au tuteur. La hauteur réelle c'est 2, 2m 50. C'est à base des boutures qu'on doit sélectionner, qu'on met dans les pots et après trois quatre, cinq mois on peut les transplanter. On les transplante d'une manière très rationnelle, c'est à dire, on a un tuteur qu'on doit planter d'abord qui s'appelle l'érythrine, dès que l'érythrine est plantée, on doit planter le poivrier, donc les boutures qu'on a préparées dans une pépinière. C'est à base de ça que les gars creusent les trous et plantent et ça s'adhère sur le tuteur.

Nforgang *Oui comment est ce qu'on fait pour obtenir ses pépinières de poivre blanc ?*

Kengne Ces boutures sont enlevées sur les poivriers qui ont un certain âge avancé c'est à dire cinq, six, sept ans. On coupe les boutures avec trois ou quatre nœuds qu'on met dans un sachet contenant de la terre et c'est après trois ou quatre mois qu'on les plante.

Nforgang *Quelles sont donc les dispositions que vous prenez quand vous mettez la bouture au sol afin que celles-ci puissent grandir sans être inquiétée par les intempéries, par le climat.*

Kengne Je plante les papayers et dans ses papayers je mets mes tuteurs et ça me permet de planter mon poivrier. Pourquoi ? Parce que nous avons des sols arides, donc des sols qui se fendillent en saison sèche, ça fait que la racine du poivrier ne s'adhère pas bien au sol. Quand une fois j'ai planté mon papayer, je mets mes tuteurs et le poivre, ça fait un certain ombrage, ça fait que partout c'est humide et je peux passer la saison sèche sans perdre deux, trois, quatre pieds de poivriers. Deux ans après, quand le poivrier s'est bien adhérent, je détruis le papayer, pour ne plus le replanter.

Nforgang *Est ce que vous pouvez donc aller étape par étape à partir de la récolte du poivre arrivé à maturité ?*

- Kengne** Oui une fois, que le poivre est récolté, on met dans un sac de près de 25 kgs qu'on trempe dans de l'eau et après chaque deux jours, on change cette eau, on remet une nouvelle eau et neuf à dix jours après, on ouvre le sac, on voit que la pulpe est complètement dégagée de la graine, on le lave maintenant. Après ce lavage, on doit le sécher pendant deux, trois jours. C'est à partir de là qu'on a le poivre blanc. Une autre formule encore, c'est celle qu'on doit peut être récolter le poivre en maturité, le sécher non dégrappé, donc on n'enlève pas le poivre sur les grappes. On les laisse sécher et ça devient noir. Mais entre le poivre blanc et le poivre noir, le poivre le plus prisé, c'est le poivre noir, c'est ce que les gens oublient. Le poivre noir est un poivre bien aromatisé mais à l'œil nu, on croit qu'il est sale, il n'est pas sale.
- Nforgang** *Quels sont donc les principales difficultés que vous les producteurs de poivre blanc, rencontrez ?*
- Kengne** Nous avons de grandes difficultés, notamment le vol qui se passe en plantation quand on récolte le poivre, les gars passent aussi dans la nuit ils récoltent, il faut beaucoup de gardiens pour la sécurité. Et non seulement ça, en domaine commercialisation, nous avons par exemple le poivre qui sort de Dubaï, le poivre de Dubaï qui n'est pas bien prisé qui vient faire la concurrence avec notre poivre. Mais ce poivre est ce qu'il entre au Cameroun d'une manière régulière ! Non, c'est frauduleux. Ça fait que sur le marché ils achètent notre poivre à 2000 Fcfa pour mélanger avec, ça fait que le prix doit baisser. Bon, en 2002-2003 le kg de poivre coûtait 5000, 6000 Fcfa mais il est revenu à 2000 Fcfa.
- Nforgang** *Toute votre production est donc écoulée sur le marché local. N'y a-t-il pas des possibilités pour vous également de rechercher des marchés à l'extérieur du pays ?*
- Kengne** Oui nous sommes entrain d'essayer d'avoir des partenaires, des gars qui peuvent importer notre poivre, c'est bien, mais il faut seulement un arrangement d'abord.
- Nforgang** *Sur l'aspect agricole, au niveau des plantes, est-ce qu'il y a des contraintes ? Est-ce qu'il y a des difficultés déjà à ce niveau ?*
- Kengne** Oui nous avons des herbicides qui sont chers qui ont doublé de prix, les engrais n'en parlons plus. Un sac d'engrais coûtait à l'époque 4000, 5000 Fcfa mais actuellement il est à 12000 Fcfa, 14000 Fcfa, 15000 Fcfa même.
- Nforgang** *Y'a-t-il également des aléas liés à la fragilité du produit ?*
- Kengne** Je peux vous dire, nous producteurs, nous sommes conscients, il faut bien sécher son poivre. Si on sèche le poivre ça peut mettre un an, deux ans mais bien conservé, trois ans même, pourquoi pas cinq ans ?

- Nforgang** *Quelle est donc la durée de vie d'un poivrier une fois qu'il a été mis sur pied ?*
- Kengne** Un poivrier peut mettre même cent ans.
- Nforgang** *Est ce qu'il va continuer à produire comme à la première année ?*
- Kengne** Tout à fait, à la première année même après trois ans ça produit, je ne sais pas moi et à partir de la cinquième, sixième, septième, c'est là où la production crache. Mais il faut entretenir, il faut des engrais.
- Nforgang** *Pourquoi avoir choisi de cultiver le poivre ?*
- Kengne** Moi, j'ai choisi de cultiver le poivre parce que vraiment c'est une épice que les gens sollicitent beaucoup. Je récolte deux, deux tonnes cinq. Dans l'avenir je vais même arriver à six, sept tonnes comme je suis en train de beaucoup planter.

CULTURES A HAUTE VALEUR COMMERCIALE

Les fraises

CHAPEAU

Lorsqu'on parle de cultures maraîchères, on pense haricots verts, salades, légumes exotiques mais certainement pas fraises. Pourtant à Ouagadougou, la fraise est devenue un produit très recherché et très prisé par les consommateurs aisés qui payent le prix fort pour ce fruit délicieux qui n'est pourtant certes pas natif des terres africaines. Il y aurait quelques 300 producteurs de fraises regroupés près du barrage de Boulmiougou, à la sortie de la capitale burkinabé. La fraise fait donc apparemment vivre son homme ...mais aussi sa femme, comme ces douzaines de vendeuses qui sillonnent la ville comme par exemple Zalissa qui a répondu aux questions de Crépin Hilaire Dadjo.

DURÉE DE LA BANDE : 3'05

- Zalissa** Moi je m'appelle Nikiema Zalissa. Je vends les fraises.
- Dadjo** *Dites-moi, Zalissa, depuis quand est ce que vous vendez les fraises ?*
- Zalissa** Bon ça a un peu duré que moi je suis avec les fraises.... Six ans que je travaille les fraises.
- Dadjo** *Mais vous avez commencé toute seule ou bien vous avez quelqu'un avec qui vous travaillez ?*
- Zalissa** Non je travaillais avec une petite maman à moi mais maintenant je travaille pour moi-même.
- Dadjo** *Mais pourquoi vous avez décidé de travailler pour vous-même ?*
- Zalissa** Au commencement je ne savais pas comment faire le travail mais maintenant j'ai appris comment on fait ça le travail moi seule et je trouve si je fais seule, aussi je ne serai pas perdante, donc c'est pour cela que moi j'ai décidé de faire moi aussi.
- Dadjo** *Dites-moi la vérité, quand vous travaillez là comme ça, vous pouvez gagner combien dans la fraise là ...par mois ...*
- Zalissa** Par mois ...bon ... on gagne ... par mois, ça on peut pas dire par mois... par jour ...
- Dadjo** *Par jour, OK, allons-y par jour*

- Zalissa** Par jour, quelque fois, on peut avoir 5000 dedans. Des fois, quand le marché va, je peux avoir 10 000, 15 000 ... il y a le jour qu'on gagne rien et le jour qu'on peut avoir 2000, 2500 ... bon y a pas le prix quoi...
- Dadjo** *Est ce qu'il y a un jour en particulier dans la semaine où la fraise marche bien ?*
- Zalissa** Oui. Les fraises marchent le vendredi, le samedi. C'est ça que les fraises marchent très bien.
- Dadjo** *Comment est ce que vous expliquez ça ?*
- Zalissa** Comme c'est le week end, les gens sont à la maison, ils ont le temps de faire préparer les fraises.
- Dadjo** *Parlez-moi des nouveaux consommateurs parce qu'aujourd'hui il paraît que même le burkinabé moyen consomme la fraise. Depuis quand est ce que vous vous avez remarqué que les burkinabés moyens consomment la fraise ?*
- Zalissa** Ça c'est vrai. Avant c'était seulement les blancs qui mangeaient les fraises mais maintenant on trouve qu'il y a beaucoup de burkinabé même qui mangent plus beaucoup.
- Dadjo** *Ok je vois qu'il y a quand même beaucoup de revendeuses dans la ville de Ouagadougou. Est-ce que vous n'avez pas peur que un jour il n'y ait trop de femmes et finalement pas assez d'argent ? Est-ce que ça peut arriver un jour ?*
- Zalissa** Bon. Seulement si tu vois les fraises, tu sais bien qu'il y aura les pertes aussi. Les jours que ce n'est pas mangé, on va garder le lendemain, on choisit, on vend le reste et là on jette. Les pertes là ça vient un peu un moment mais pas tous les jours. Le lendemain, si ça marche, les pertes qu'on a eues, ça rembourse aussi.
- Dadjo** *Non dites moi, quand vous vous ne vendez pas la fraise, qu'est ce que vous faites ? Je veux dire quand ce n'est pas la saison de la fraise, qu'est ce que vous faites comme activité ?*
- Zalissa** Si ce n'est plus la saison des fraises, nous on vend les mangues, donc tout ça c'est notre travail.
- Dadjo** *Depuis que vous vendez la fraise là, qu'est ce que vous êtes arrivée à acheter pour vous-même et qui fait que vous êtes très très fière d'être indépendante ?*
- Zalissa** En tous cas on est très content parce que nous tous, ceux qui vendaient les fraises depuis avant, on a des moyens de déplacement comme les mobylettes... Donc c'est ça qui nous fait ...on est très contents ... on

gagne des habillements à nous et les petits petits besoins, on peut faire, quoi...

Dadjo *Parlez-moi de vos problèmes. Quels sont les problèmes que vous rencontrez dans votre travail ?*

Zalissa Vraiment on gagne aussi les problèmes ...Puisque les fraises, il faut l'apporter en tête, maintenant il y a les policiers qui nous attrapent sur la route et c'est pas bon. Donc ça c'est notre problème. Et puis nous on n'a pas de chambre froide. Si ça reste, on a besoin d'une chambre froide pour poser ça, pour que ça ne gâte pas mais on n'a pas ce moyen d'abord. Donc c'est ça qui est notre problème pour le moment.

Dadjo *Merci beaucoup et bonne chance à vous.*

Zalissa Merci beaucoup.